PROPUESTA TÉCNICA

FORTALECIMIENTO UNIDADES PRODUCTIVAS ENVIGADO

Presentado por: INEXMODA

Presentado a: ALCALDÍA DE ENVIGADO

Objeto:

Prestación de servicios para asesorar, realizar asistencia técnica y operativa a unidades productivas del sector moda del municipio de envigado a través de formación en estrategias de marketing, acceso a nuevos mercados y canales de comercialización.

Medellín, 2026

Tabla de contenido

1. ANTECEDENTES 3
a. FORTALEZAS DE INEXMODA 3
b. IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL 4
c. EQUIPO ESTRATÉGICO LÍDER DE INEXMODA 5
2. JUSTIFICACIÓN 5
3. OBJETO 8
4. PÚBLICO OBJETIVO 8
5. ALCANCE 8
6. METODOLOGÍA DEL PROYECTO 9
6.1. CONVOCATORIA Y SELECCIÓN: 9
6.2. CAFÉ DE INSPIRACIÓN: 11
6.3. TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL 12
6.4. BOOTCAMP DE INNOVACIÓN 12
6.5. FUTURE SNOOPS 13
6.6. TALLER PITCH 14
6.7. ASESORÍAS PERSONALIZADAS 15
6.8. CONEXIÓN CON LA INDUSTRIA 16
6.9. CIERRE DEL PROYECTO 18
6.10. INDICADORES DEL PROYECTO 18
6.11. MODELO DE INTERVENCIÓN 19
7. DIRECCIONAMIENTO DEL PROGRAMA 19
8. INFORMES DE SEGUIMIENTO 19
8. ENTREGABLES DEL PROYECTO 20
9. PRESUPUESTO 20

1. ANTECEDENTES

INEXMODA, es una Fundación privada sin ánimo de lucro, generadora de herramientas de investigación, comercialización, innovación, capacitación e internacionalización para el Sistema Moda en América Latina. INEXMODA conecta conocimiento para hacer vibrar el Sistema Moda.

Esta Fundación ha sido líder en la prestación de servicios de formación y asesoría para la industria de la moda colombiana porque cree que el conocimiento es el pilar fundamental de la competitividad. Por ello, su unidad estratégica de servicios Transformación le apuesta a la asesoría, formación e investigación del Sistema Moda para ofrecer una respuesta asertiva sobre las innovaciones propias de la industria.

a. FORTALEZAS DE INEXMODA

- Amplio y profundo conocimiento durante más de 30 años de la disciplina del diseño, del concepto de moda, de los sistemas de la cadena productiva desde la creación, pasando por la producción y terminando en la distribución y comercialización nacional e internacional.
- Conectamos a más de 220 expertos, profesores y asesores a nivel nacional e internacional, de acuerdo con la particularidad del conocimiento, pero desde el trabajo de conocimiento de avanzada.
- Alianza y cercanía con las instituciones nacionales y centros de investigación y desarrollo internacionales que permite concentrar una gran masa crítica de conocimiento.
- Un Laboratorio de moda, consumo y económico con información y amplia experiencia.
- Diferenciación de los Programas: propuestas modulares, de alta calidad académica, con una alta coherencia entre los diferentes temas, con indicadores puntuales para medir efectividad del curso, con asesoría y acompañamiento personalizado a las empresas.
- Inexmoda es una fundación de nicho, donde se tiene mayor conocimiento en moda con un equipo con foco estratégico que monitorea constantemente lo que está pasando en el negocio de la moda.
- Equipo de trabajo apasionado por la transformación con experiencia, conocimiento, visión estratégica y calidad humana. Trabaja por el fortalecimiento de todas las empresas del sector fibras, textil, confección, diseño y moda, a través de su promoción en los mercados nacionales e internacionales.
- Apoya la búsqueda o diversificación de mercados promoviendo la firma de acuerdos nacionales o internacionales, convenios de cooperación, tratados de libre comercio y acuerdos de cooperación económica o de protección de inversiones.
- Promueve en el país eventos e iniciativas tendientes a la formación técnica, tecnológica o superior, la investigación científica y tecnológica y programas de desarrollo social que sean de interés general y a ellos tenga acceso la comunidad empresarial adscrita al Sistema de Moda en Colombia – sector textil, confección, diseño y moda.
- Organiza y ejecuta ferias como Colombiatex de las Américas, Colombiamoda la Semana de la Moda de Colombia, BCapital, el evento Smart, Fashion y Cool de la ciudad de Bogotá, convenciones, y en general todo tipo de eventos de carácter nacional o internacional, cuya finalidad sea el fortalecimiento y la promoción de las empresas y actividades colombianas relacionadas con el sector para el que trabajamos.

b. IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Inexmoda, consciente de que la competitividad de las regiones se basa en la competitividad de las empresas y en el desarrollo de un entorno favorable para su desempeño, ha implementado desde 2013 una metodología recibida en acompañamiento de la consultora internacional **Competitiveness**. Esta experiencia permitió realizar una **Iniciativa de Refuerzo de Competitividad**, que consistió en la transferencia metodológica para impulsar el cambio dentro de las empresas hacia las áreas estratégicas más exitosas y competitivas. Su implementación integró un riguroso análisis estratégico con una serie de instrumentos que han permitido a Inexmoda involucrar a las empresas en el diseño de nuevas estrategias de futuro.

Competitiveness, con más de 20 años de experiencia trabajando con gobiernos e instituciones público-privadas, busca mejorar la prosperidad de los territorios a través de programas que inciden en los aspectos microeconómicos, combinando el refuerzo de la estrategia empresarial con el diseño de políticas que fortalecen el entorno competitivo.

Sus servicios se basan en la **transferencia metodológica** a los equipos que ejecutan los procesos, apoyados en estructuras sólidas, materiales pedagógicos y acompañamiento permanente, estableciendo alianzas de largo plazo que aseguran resultados sostenibles.

En esta línea de transformación, el proyecto **"Fortalecimiento de Unidades Productivas del Sistema Moda Envigado 2022"** benefició a 30 empresarios del municipio, quienes fortalecieron sus capacidades en estrategia, productividad y acceso a mercados. Posteriormente, en **2024**, Inexmoda y la **Alcaldía de Envigado** dieron continuidad a este proceso mediante la ejecución del proyecto **"Tejiendo Fibras"**, una iniciativa enfocada en el fortalecimiento empresarial del sector moda local. A través de estrategias de formación, acompañamiento y aceleración, el programa impactó a 30 emprendedores y empresarios, brindándoles herramientas clave para mejorar su competitividad, sostenibilidad e innovación en el mercado.

El proyecto incluyó:

- Capacitaciones especializadas en tendencias, digitalización y sostenibilidad.
- Mentorías personalizadas con expertos del sector.
- Espacios de conexión con actores clave de la industria.
- Acceso a mercados nacionales e internacionales.

El impacto de **"Tejiendo Fibras 2024"** se reflejó en el fortalecimiento del ecosistema moda de Envigado, impulsando la generación de empleo, la innovación y el crecimiento de negocios locales.

En **2025**, la edición **"Tejiendo Fibras"** se consolidó como un hito en el fortalecimiento del Sistema Moda de Envigado, al integrar de manera articulada procesos de formación, asesoría, internacionalización y visibilidad para las marcas participantes. Desde la convocatoria inicial, que reunió a **40 empresas y emprendimientos**, hasta el evento de cierre, el proyecto cumplió con los objetivos trazados y dejó **resultados medibles, sostenibles y de alto impacto** en los beneficiarios.

La **formación magistral** ofreció herramientas estratégicas en áreas clave como producto, mercadeo, innovación, sostenibilidad y acceso a mercados. De manera complementaria, las **asesorías personalizadas** permitieron que **los empresarios** lograran cerrar brechas críticas en su gestión, fortaleciendo sus modelos de negocio. La **participación en Colombiamoda 2025**, tanto como expositores como visitantes, abrió puertas a nuevas oportunidades de comercialización, generación de alianzas y visibilidad mediática, consolidando así el posicionamiento de las marcas.

Los **indicadores de impacto** evidencian la magnitud de los avances alcanzados:

- **Crecimiento del 5 %** en empleos directos y del **21 %** en empleos indirectos.
- **Vinculación de siete (7) nuevas madres cabeza de familia.**
- **Incremento del 215 % en la capacidad productiva.**
- **Aumento del 8 % en las ventas**, proyectadas en **$6.356.000.000 al cierre de 2025.**
- **Expansión comercial:** el 30 % de las marcas incursionó en nuevos mercados nacionales y el 20 % alcanzó mercados internacionales.

Estos resultados consolidan a *Tejiendo Fibras* como una plataforma efectiva de desarrollo empresarial, que fortalece la competitividad, la sostenibilidad y la innovación del **Sistema Moda de Envigado**, reafirmando el compromiso conjunto de **Inexmoda y la Alcaldía de Envigado** con el desarrollo económico y social del territorio.

c. EQUIPO ESTRATÉGICO LÍDER DE INEXMODA

Inexmoda cuenta con un equipo de Conocimiento; que abarca los temas de moda, investigación e innovación y el frente prospectivo del Sistema Moda global.

Un equipo especializado en la Transformación empresarial con experiencia en el desarrollo de proyectos que apoyan el replanteamiento estratégico de las empresas y la implementación del conocimiento impartido. Así mismo, un equipo experto en el delivery de ese conocimiento; eje de mayor innovación hoy en la transformación empresarial.

Es un equipo que cree firmemente en la innovación como la traducción de conocimiento en transformación (rentabilidad, expansión, acceso a mercados).

Anualmente, es un equipo que impacta más de 20.000 personas; vinculadas en diversos proyectos y de manera directa a 2.000 empresas del negocio de la moda en proyectos de redefinición del modelo de negocio, productividad, estrategia, sostenibilidad, innovación, tendencias y diseño. Entre los perfiles que tenemos, son:

Nuestros expertos han trabajado en la industria en cargos directivos y/o estratégicos por más de 5 años idealmente. Su experiencia ha sido principalmente en empresas grandes del sector y en algunos casos con emprendimientos exitosos propios donde han obtenido logros y/o resueltos retos que destacan en el fashion business.

Se evalúan sus metodologías pedagógicas, para que sean de fácil aplicación y tengan accionables dependiendo del público al que vaya dirigido, para que se puedan implementar teniendo en cuenta la diversidad de los empresarios del sector por tamaño, subsector y modelo de negocio. Así mismo, los valores de Inexmoda se reflejan en todo nuestro equipo: la empatía, el liderazgo, la vanguardia y la conexión con las personas es esencial para una exitosa transferencia de conocimiento que genere resultados de impacto.

2. JUSTIFICACIÓN

INEXMODA, es una Fundación privada sin ánimo de lucro, generadora de herramientas de investigación, comercialización, innovación, capacitación e internacionalización para el Sistema Moda en América Latina. INEXMODA conecta conocimiento para hacer vibrar el Sistema Moda.

Somos líder en la prestación de servicios de formación y asesoría para la industria de la moda colombiana porque cree que el conocimiento es el pilar fundamental de la competitividad. Por ello, su Unidad Estratégica de Servicios Transformación le apuesta a la asesoría, formación e investigación del Sistema Moda para ofrecer una respuesta asertiva sobre las innovaciones propias de la industria.

Por este motivo, Inexmoda decide diseñar una estrategia sectorial que le permita a las empresas ser más competitivas. Diseñamos junto a las empresas un análisis estratégico para poder identificar cómo acompañarlas y que puedan ser exitosas en el mercado.

Para ello era clave entender que una empresa tenía éxito empresarial, si:

Así que en Inexmoda empezamos a diseñar proyectos que ayudaran a las empresas a construir y desarrollar una estrategia individual innovadora que les permitiera competir destacadamente en el mercado.

La construcción de la estrategia, que se traduce en oportunidades para los empresarios implica el entendimiento de 2 conceptos básicos:

Estrategia: es encontrar una forma diferente de competir, creando un valor distinto para el consumidor, permitiendo a la compañía prosperar y lograr una mayor rentabilidad. Las empresas que tienen su norte claro son aquellas que maximizan el valor entregado al cliente; frente a la competencia. Y lo logran, dando una mejor solución a una necesidad existente y mejorando la forma en cómo entregan la solución. Esto lo logran a partir de un buen modelo de negocio. En él se plasma la estrategia.

Modelo de Negocio. Este describe la lógica con la cual la organización crea, entrega y captura valor. Aquí se deriva la importancia de comprender que, si bien el producto debe ser muy bueno, no es suficiente. Es clave cómo lo llevamos al cliente y cómo facilitamos su uso y su compra. De ahí que buena parte de los más espectaculares desarrollos empresariales de los últimos años se basan más que en el desarrollo tecnológico, en la creación o innovación de los modelos de negocio.

Y para lograr todo esto, hay un aspecto supremamente relevante y es la conexión de todos los procesos de la cadena de valor, que busquen conquistar permanentemente al cliente. Y **¿qué es la cadena de valor?** Es una herramienta estratégica que nos permite analizar y priorizar las actividades Core de una empresa y así identificar dónde podemos maximizar más valor para el cliente, acciones que se pueden convertir en ventajas competitivas para la empresa.

Aquí los procesos Core de la cadena enunciados:

1. Materiales e Insumos: variedad de referencias en lotes más pequeños ha implicado una gran flexibilidad de empresas textilerías, de insumos, de procesos y acabados.

2. Diseño: el colombiano pasó en 10 años de comprar en promedio 7 prendas a 17. Esto ha impactado el rol del equipo de diseño.

3. Producción: lean y reposición por demanda. El enfoque pull de la cadena, en el que el cliente es el centro, ha implicado una producción de lo que realmente se está moviendo en el canal de venta

4. Distribución: la capacidad de tener concentrados los centros de distribución para poder entregar el producto con mayor rapidez al cliente o el comprador

5. Comercialización: nuevos formatos de venta que nos permitan hacer un múltiple contacto con quien compra. La creatividad está también en cómo le llegamos al cliente y facilitamos la compra.

6. Relación con el cliente: en el mercado hay más de 5000 marcas, tenemos mucha saturación, ¡La gente está esperando mucho valor de parte nuestra! La conquista del cliente debe ser constante; teniendo en cuenta que el 90% de lo que compran lo hacen por emoción. Y sumando a ello, la proliferación de canales de comunicación que se han creado en los últimos años gracias a la digitalización. El cliente está esperando toparse con nosotros, no tenernos que ir a buscar.

Viendo la cadena de valor de manera circular, podemos ver que todo empieza con el cliente, pero debemos llegar a comercializar todo el conocimiento a través de plataformas de carácter internacional como lo es Colombiamoda, la Semana de la Moda de Colombia, la cual reúne la oferta y la demanda más completa del Sistema Moda. Cuenta con tres importantes ejes: moda a través de las pasarelas, negocios con la muestra comercial y conocimiento con el Pabellón del Conocimiento. La feria se ha convertido en una de las más importantes plataformas para mostrar la fortaleza del sector textil - confección del país.

Su modelo es único en América Latina dada su combinación de muestra comercial, pasarela y componente académico, logrando así ser un espacio integral para todo el sector.

La gran demanda de las ferias moviliza fuertemente a todos los actores del sistema de la moda nacional, impactando positivamente la economía de la región generando una derrama económica alrededor de 25 millones en los tres días en los cuales se desarrollan las ferias en la ciudad de Medellín y permitiéndole a Inexmoda conocer cada vez más las oportunidades que tienen las empresas del sector, para así constantemente partir de sus necesidades a la hora de diseñar proyectos de transformación empresarial.

Un amplio grupo de los procesos de formación empresarial y afianzamiento del modelo de negocios se realiza en el marco de las Ferias Colombiamoda y Colombiatex de las Américas, y los demás eventos que Inexmoda pudiere promover. Las ventajas que los empresarios en proceso de formación obtienen con la participación en estas ferias son notables desde el punto de vista de la consolidación de los bienes y servicios ofrecidos, pues se logra obtener un espacio de relacionamiento con otros empresarios del sector lo que incrementa las posibilidades de éxito. En esencia, Inexmoda no ofrece solamente un concepto de capacitación, en la medida en que se trata de poner en marcha todo un engranaje en procura de que los empresarios lleguen a tener un negocio que se consolide y que se mantenga a lo largo del tiempo lo que ha demostrado ser posible en los muchos proyectos de este tipo que se han llevado a cabo en el pasado.

Queremos destacar unos elementos importantes dentro de esta participación en feria:

- Inexmoda, el Instituto para la exportación y la moda y organizador de la feria, es un instituto con más 30 años de historia dedicado a la promoción del sector de la moda en Colombia, reconocido en el país y la región Andina como un instituto generador de soluciones en investigación, innovación, capacitación, comercialización y competitividad para los sectores sensibles al diseño y a la moda.
- Colombiamoda es el escenario propicio para que los jóvenes talentos comiencen sus carreras en el mundo de la moda con una mirada internacional, mostrando su liderazgo y su gran capacidad de ingenio e innovación.
- Inexmoda cree fuertemente en la necesidad de capacitar y formar a los empresarios talento en modelo de negocio y producto para potenciar sus fortalezas y trabajar en sus debilidades previamente a enfrentarse a esta plataforma comercial. Por estas razones este proyecto busca asesorar y apadrinar de forma cercana a los emprendedores y empresarios para impulsar sus negocios y que de esta forma se presenten a la plataforma comercial de una

forma segura, sólida y fuertemente constituidos. Adicionalmente y siendo la participación en Colombiamoda un hito para los empresarios dentro del proyecto, lo más clave de éste es el apoyo a través de la transferencia de conocimiento en la consolidación del modelo de negocio y su sostenibilidad en el largo plazo.

- Inexmoda, organizador de la feria, ha sido un gran aliado de las diferentes entidades de gobierno para la generación de condiciones de entorno favorables para la competitividad de las empresas regionales de este sector.
- El 95% de los emprendedores que han tenido la oportunidad de participar en la feria Colombiamoda comprueban que esta experiencia les da mucha más seguridad para abordar otros escenarios comerciales y se les facilita realizar negocios dada esta importante referencia.

En el frente de compradores, cabe notar que la Feria se ha posicionado como el evento más importante para el Sistema Moda colombiano con amplia influencia en el continente latinoamericano y otros mercados foco. Es así, como la Feria es la plataforma para el desarrollo de negocios más contundente que año tras año ha demostrado un importante crecimiento continuo en materia de compradores

3. OBJETO

Prestación de servicios para asesorar, realizar asistencia técnica y operativa a unidades productivas del sector moda del municipio de envigado a través de formación en estrategias de marketing, acceso a nuevos mercados y canales de comercialización.

4. PÚBLICO OBJETIVO

Hasta 40 empresas (pequeñas y medianas) que hagan parte del Sistema Moda de Envigado, y que deseen expandir sus negocios por medio de herramientas y estrategias digitales y así conquistar nuevos mercados.

Estas empresas tienen claridad en su modelo de negocio, de sus mercados y generan empleo, pero necesitan conocimiento de la mano de expertos para escalar su negocio y acceder a nuevos mercados.

5. ALCANCE

El proyecto Tejiendo Fibras – Envigado 2026 tiene como alcance la consolidación de un modelo integral de desarrollo empresarial, que articula formación, asesoría, innovación y visibilidad comercial para las marcas y unidades productivas del Sistema Moda del municipio.

A través de una metodología basada en la transferencia de conocimiento, la práctica aplicada y la conexión con el mercado, se impactará directamente a 40 empresas y emprendimientos, de las cuales 10 serán seleccionadas para representar al municipio en Colombiamoda 2026, fortaleciendo así la presencia de Envigado en la industria nacional.

- Realizar un proceso de convocatoria pública y transparente para identificar emprendimientos con potencial de crecimiento en el sector moda de Envigado.
- Desarrollar un diagnóstico inicial de las hasta 40 empresas seleccionadas mediante fichas de caracterización y análisis de brechas competitivas.
- Ejecutar un programa formativo estructurado bajo metodologías participativas y experienciales (Learning by Doing).

- Brindar asesorías personalizadas orientadas al cierre de brechas empresariales y de sostenibilidad.
- Preparar y acompañar hasta 10 empresas en espacios de conexión comercial como Colombiamoda 2026, facilitando su inserción en nuevos mercados.
- Generar medición de impacto y reportes técnicos de resultados, asegurando la trazabilidad del proceso y la apropiación de conocimiento por parte de los beneficiarios.
- Generar un espacio de networking, donde los participantes podrán conectarse, conocerse, y evaluar posibles alianzas para sus empresas y trabajo.
- Realizar diagnóstico final de hasta 40 empresas participantes.
- Brindar 60 accesos a Colombiamoda 2026 para empresas y servidores de la alcaldía y concejales.
- Brindar 20 accesos a Colombiatex 2026

6. METODOLOGÍA DEL PROYECTO

El proyecto se estructura bajo un enfoque **formativo, experiencial y estratégico**, que combina herramientas pedagógicas, mentorías especializadas y espacios de conexión empresarial.

6.1. CONVOCATORIA Y SELECCIÓN:

Identificar los emprendimientos con mayor potencial de crecimiento e innovación del Sistema Moda de Envigado.

Actividades principales:

- Diseño y difusión de la convocatoria a través de medios institucionales y redes locales.
- Recepción de postulaciones con video de presentación y brochure de marca.
- Evaluación técnica y selección de 40 marcas.
- Aplicación de una **ficha de caracterización empresarial** *(formulario de inscripción)* para establecer la línea base y definir un plan de acción personalizado.

Requisitos generales: A continuación, se listan los requisitos generales que se tendrán en cuenta para la selección de los participantes del proyecto:

- Empresas pertenecientes al Sistema Moda.
- Certificado de cámara de comercio Aburrá Sur.
- Estar a paz y salvo con el pago de impuesto de industria y comercio o tener acuerdo de pago al día.
- Pertenecer a una o varias de las siguientes categorías:
  - Marroquinería y calzado
  - Vestuario (masculino, femenino e infantil) Bisutería y joyería
  - Insumos, ropa hogar y mobiliario Cosmética
  - Retailers multimarca Paquete completo
- Estar ubicadas en el municipio de Envigado.
- Enviar un video presentando su marca y respondiendo a algunas preguntas claves de caracterización para identificar su potencial de crecimiento y exportación. (opcional)
- Diligenciar el formato de caracterización.

Otro de los requisitos que no son limitantes, pero favorecen el proceso de selección de los participantes son:

- Potencial exportador
- Potencial de crecimiento

Requisitos específicos de acuerdo con la naturaleza del participante

Empresas formales

- Copia de la cedula de ciudadanía, cedula de extranjería (o PEP) del representante legal (legible).
- Certificado de cámara de comercio Aburrá Sur renovada al año 2024 y actualizada con una fecha de expedición no mayor a 30 días, con domicilio en el Municipio de Envigado.
- Estar a paz y salvo con el pago de impuesto de industria y comercio o tener acuerdo de pago al día (teniendo en cuenta los plazos establecidos por el municipio de Envigado).

Proceso convocatoria y selección:

La convocatoria tiene como propósito encontrar emprendimientos del municipio de Envigado que, a través de espacios de formación y acompañamiento de alto nivel, busquen fortalecer su competitividad y consolidar su modelo de negocio.

Cada empresa interesada deberá **presentar su postulación** mediante:

- Un **video de presentación** que comunique la esencia de la marca, su propuesta de valor y su proyección empresarial.
- Un **brochure** que refleje el ADN de la marca, su identidad estética y el modelo de negocio actual.

Para garantizar una amplia difusión, **Inexmoda** diseñará una pieza digital tipo **"e-card"** con la información clave del programa y la convocatoria. Esta será divulgada junto con la **Alcaldía de Envigado**, quien apoyará la difusión a través de sus canales institucionales, aliados estratégicos y bases de datos locales, asegurando un amplio alcance dentro del ecosistema moda del municipio.

La **convocatoria permanecerá abierta hasta cuatro (4) semanas**, tiempo en el que las marcas interesadas podrán inscribirse y enviar el material solicitado.

En caso de superar el número de **40 postulaciones**, Inexmoda aplicará un **ranking de selección** con criterios técnicos y cualitativos que permitan priorizar a los emprendimientos con mayor alineación al propósito del programa y mayor potencial de crecimiento.

Procedimiento de evaluación:

- El **equipo experto de Inexmoda** analizará los materiales enviados (video y brochure) de acuerdo con una **rúbrica de evaluación** previamente definida.
- Los criterios incluirán aspectos como innovación, sostenibilidad, coherencia de marca, estructura empresarial, modelo de negocio y proyección comercial.
- A cada criterio se le asignará un puntaje ponderado, cuyo resultado consolidará el ranking final de priorización.

El listado de participantes seleccionados será **socializado con la Alcaldía de Envigado**, quien participará en la validación final y en la notificación oficial a los beneficiarios.
Los **40 emprendimientos con mayor puntuación** conformarán la cohorte oficial del programa *Tejiendo Fibras.*

Diagnóstico: A las marcas 40 marcas seleccionadas se les realizará una ficha de caracterización para entender su estado actual, que tendrá como resultado un informe de cierre de brechas y plan de acción de cara a su proceso formativo.

6.2. CAFÉ DE INSPIRACIÓN:

Fomentar la conexión, el intercambio de experiencias y la visión colectiva del ecosistema moda de Envigado, propiciando un espacio de inspiración que motive a los empresarios a proyectarse hacia nuevos horizontes de crecimiento, sostenibilidad e innovación.

El **Café de Inspiración** es una experiencia diseñada para **abrir la mente, ampliar horizontes y despertar nuevas posibilidades** en el camino emprendedor y empresarial. Se concibe como un encuentro inicial que marca el inicio del proceso formativo, promoviendo la construcción de comunidad entre los participantes del programa.

Estructura de la sesión:

1. **Apertura y bienvenida:**
    - Instalación a cargo de Inexmoda y la Alcaldía de Envigado, presentando el propósito y alcance del programa *Tejiendo Fibras 2026*.
    - Dinámica inicial de conexión que invita a los empresarios a compartir quiénes son, qué representa su marca y qué los motiva a ser parte del proceso.
2. **Espacio de conexión y networking:**
    - Actividad guiada de relacionamiento que busca fomentar la interacción entre los participantes, promoviendo la identificación de intereses comunes, desafíos compartidos y oportunidades de colaboración.
    - Se entregará material de apoyo para registrar contactos y posibles sinergias, incentivando la creación de redes de apoyo empresarial.
3. **Conversatorio en innovación del modelo de negocio:**
    - Panel con **empresarios referentes del Sistema Moda**, quienes compartirán su trayectoria, aprendizajes y estrategias para afrontar los retos del sector.
    - Se abordarán temas como innovación en producto, sostenibilidad aplicada, comunicación de marca, transformación digital y expansión a nuevos mercados.
    - Este espacio busca inspirar desde la experiencia, demostrando cómo la creatividad y la determinación pueden convertir los desafíos en oportunidades de crecimiento.
4. **Reflexión colectiva y cierre:**
    - Espacio de síntesis guiado por un moderador de Inexmoda, donde los participantes expresarán sus aprendizajes, compromisos y expectativas frente al proceso formativo que inicia.

Recursos y logística:

- **Duración:** 4 horas.
- **Modalidad:** Presencial.
- **Incluye:** salón, ambientación, materiales de trabajo y servicio de alimentación para los participantes.

6.3. TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL

Con el propósito de consolidar emprendimientos comercialmente sostenibles, esta fase constituye el **núcleo formativo del programa**, centrado en el fortalecimiento de las bases comerciales, de negociación y gestión integral de las marcas participantes.

El proceso se desarrollará a través de **cinco (5) módulos presenciales y/o virtuales**, cada uno con una duración total de **4 horas** (dos sesiones de 2 horas cada una). Las sesiones estarán a cargo de expertos nacionales e internacionales, con amplia experiencia en desarrollo empresarial, sostenibilidad, diseño e innovación en el Sistema Moda.

La metodología estará basada en el enfoque **Learning by Doing (Aprender Haciendo)**, que combina la teoría con ejercicios prácticos aplicados directamente a las marcas, garantizando la apropiación del conocimiento y su inmediata implementación en los negocios.

- Modulo 1: Restructuración y fortalecimiento del Modelo de Negocio - 4 horas
- Modulo 2: Pricing y estructura financiera - 4 horas
- Modulo 3: Ecodiseño, procesos y acabados sostenibles - 4 horas
- Modulo 4: AI & la moda- 4 horas
- Modulo 5: Investigación y acceso a mercados - 4 horas

Duración total de la fase:
20 horas (5 módulos de 4 horas cada uno).

Modalidad: Presencial y/o virtua

6.4. BOOTCAMP DE INNOVACIÓN

Un bootcamp es un espacio intensivo de aprendizaje diseñado para acelerar resultados. En poco tiempo, los participantes viven una experiencia práctica y dinámica, donde combinan formación, mentoría y retos reales que los preparan para aplicar lo aprendido de inmediato en su negocio.

Duración: 8 horas presenciales
Resultado final: cada participante saldrá con un mapa estructurado de su próxima colección, incluyendo concepto, ADN, categorías de producto, paleta de color y line up visual.

Estructura del Bootcamp por momentos

Momento 1: Inspiración y apertura
- Bienvenida y objetivos del bootcamp.
- ¿Qué es una colección y qué la diferencia de un conjunto de productos?

Momento 2: ADN de marca y storytelling
- Definir el concepto rector de la colección (mood, historia, propósito).
- Construcción de un “concept board” inicial.

Momento 3: Investigación rápida de tendencias
- Herramientas y fuentes accesibles para inspirarse.
- Identificación de 3 drivers clave para la colección.
- Ejercicio: seleccionar referencias visuales aplicables.

Momento 4: Paleta de color y materiales

- Principios básicos de armonía cromática.
- Construcción de la paleta de la colección.
- Ejercicio práctico: crear combinaciones con textiles o referencias digitales.

Momento 5: Estructura de la colección

- Cómo armar un line up coherente: categorías, proporciones y balance.
- Ejercicio práctico: definición de categorías principales y complementarias.

Momento 6: Line up y siluetas

- Uso de referencias visuales.
- Organización en secuencia narrativa (de apertura a cierre de colección).

Momento 7: Montaje visual de la colección

- Construcción de un "line plan" o mural visual de la colección.
- Integración: concepto + paleta + categorías + siluetas.

Momento 8: Presentación y cierre

- Socialización de cada propuesta.
- Feedback
- Cierre con recomendaciones para el paso siguiente: costeo, prototipado y calendarización.

Metodología: práctica, visual y colaborativa.
Entregable: cada marca termina con un mapa visual de su colección (concepto, color, categorías y line up) que servirá como guía para el desarrollo real de productos.

No incluye: *Salón, refrigerios, ni ayudas audiovisuales*

6.5. FUTURE SNOOPS

Esta fase introduce a los empresarios en el universo de las **tendencias globales y prospectiva de moda**, a través de la plataforma **Future Snoops**, reconocida mundialmente por su capacidad para detectar, analizar y traducir los movimientos emergentes del mercado en oportunidades reales de negocio.

Con más de **20 años de experiencia** y presencia en **15 países**, **Future Snoops** ofrece un ecosistema de conocimiento curado por expertos y editores futuristas, especializado en el análisis de **pasarelas, ferias internacionales, retail, street style y cultura contemporánea**. Su enfoque combina investigación, análisis visual y pensamiento estratégico, permitiendo que las marcas comprendan **qué tendencias son relevantes para su identidad** y cómo aplicarlas para desarrollar productos exitosos.

Estructura de la sesión:

- **Introducción a la prospectiva de moda (tendencias globales y locales)**
  - Panorama actual de la industria y los factores que determinan el cambio de tendencias (consumo consciente, tecnología, sostenibilidad, nuevos valores generacionales).
  - Cómo interpretar señales del mercado y convertirlas en estrategias de diseño y comunicación.
- **Exploración guiada de la plataforma Future Snoops**

- Navegación práctica por la herramienta digital.
- Identificación de macro y microtendencias por categoría (textil, color, siluetas, materiales, estilos de vida).
- Uso de los reportes, moodboards y análisis visuales para inspirar el desarrollo de producto.

- **Aplicación práctica en el contexto de marca**
  - Ejercicio aplicado para conectar una tendencia identificada con la propuesta de valor de cada marca.
  - Diseño de una hoja de inspiración o *moodboard* personalizado.
  - Orientaciones para proyectar la próxima colección en coherencia con la marca y las demandas del consumidor.

- **Opcional – Acceso preferencial a la membresía Future Snoops**
  - Las marcas interesadas podrán adquirir membresías con **descuento exclusivo** para continuar explorando tendencias durante el año.
  - Acompañamiento de Inexmoda para aprovechar los recursos de la plataforma en el desarrollo de sus futuras colecciones.

Metodología:

- Sesión **virtual sincrónica de 2 horas**, guiada por un experto de Inexmoda en análisis de tendencias.
- Dinámica participativa con demostración en vivo y ejercicios de interpretación.
- Enfoque *Learning by Observing and Applying*: observación guiada, análisis crítico y aplicación inmediata a la realidad del negocio.

6.6. TALLER PITCH

Como cierre del ciclo formativo grupal, se desarrollará un **Taller Práctico de Fortalecimiento Comunicacional**, enfocado en la **preparación y presentación de un pitch empresarial**. Este espacio busca que los participantes aprendan a comunicar de manera efectiva la esencia y propuesta de valor de su marca ante diferentes públicos: aliados, compradores, inversionistas, proveedores y medios de comunicación.

El taller se dividirá en **dos momentos complementarios**:

1. **Sesión formativa (4 horas)**: orientada al aprendizaje de técnicas de comunicación, storytelling, estructura de un pitch, manejo escénico y construcción de mensajes inspiradores y coherentes con la identidad de la marca.
2. **Sesión de presentación ante jurados**: espacio práctico de hasta 4 horas en el cual las empresas participantes presentarán su pitch ante un comité de expertos de Inexmoda, quienes realizarán la evaluación de desempeño y seleccionarán las **10 empresas** que harán parte de **Colombiamoda 2026**, con un stand comercial de 6 m².

La evaluación de las empresas se realizará con base en los siguientes **criterios de selección**:

- Categoría de producto al que se dirige.
- Capacidad de producción mensual.

- Actitud y disposición como expositor.
- Exportación directa o indirecta de sus productos o servicios.
- Clientes con operaciones de exportación.
- Tiempo de operación continua en el mercado.
- Tiempo de constitución en Cámara de Comercio.

Recursos y logística:

- **Modalidad:** Presencial.
- **Duración total:** Hasta 8 horas
- **Lugar:** Oficinas de Inexmoda o espacio asignado por el equipo supervisor del proyecto.
- **Incluye:** Material de apoyo y acompañamiento de expertos.
- **No incluye:** Salón ni alimentación.

6.7. ASESORÍAS PERSONALIZADAS

Las 10 marcas seleccionadas recibirán asesorías especializadas enfocadas en atender sus necesidades específicas, de acuerdo con los resultados del diagnóstico inicial y los avances obtenidos durante el ciclo formativo.

Las asesorías estarán orientadas a fortalecer las capacidades técnicas, estratégicas y comerciales de las marcas, asegurando la **transferencia efectiva de conocimiento y la aplicación directa de herramientas en sus procesos empresariales**.

Cada empresa contará con **6 horas de acompañamiento individual**, que podrán desarrollarse en modalidad **virtual o presencial**, según la naturaleza de las temáticas y la disponibilidad de los participantes.

Metodología:

- Enfoque de **mentoría estratégica personalizada**, centrada en el aprendizaje práctico y la resolución de retos reales de negocio.
- Los empresarios podrán **elegir los temas de profundización** según sus intereses y prioridades, a través de una encuesta previa que permitirá personalizar la asignación de expertos.
- Las sesiones incluirán **revisión de avances, construcción de estrategias concretas y formulación de planes de acción específicos** para cada empresa.
- Al finalizar el proceso, cada marca recibirá un **informe de cierre de brechas**, donde se documentarán los progresos alcanzados, las oportunidades de mejora y las recomendaciones para continuar su fortalecimiento empresarial.

Líneas temáticas de acompañamiento (según necesidad):

- Estrategia y modelo de negocio.
- Desarrollo de producto y sostenibilidad.
- Gestión financiera y rentabilidad.
- Estrategias de comercialización y posicionamiento de marca.
- Innovación, digitalización y uso de nuevas tecnologías.

Recursos y logística:

- **Duración:** 6 horas por empresa.
- **Modalidad:** Virtual o presencial (según disponibilidad y pertinencia).
- **Participantes:** 10 marcas seleccionadas tras el taller grupal.
- **Acompañamiento:** Equipo de expertos sectoriales de Inexmoda.

6.8. CONEXIÓN CON LA INDUSTRIA

La fase de **Conexión con la Industria** constituye la culminación del proceso formativo y de acompañamiento del programa *Tejiendo Fibras*. Su propósito es **llevar a los empresarios desde la formación hacia la acción comercial**, generando oportunidades tangibles de negocio, colaboración y expansión.

Este componente se desarrolla en dos momentos complementarios:

1. Formación Pre-Feria (Preparación para la participación comercial)

Antes de la participación en Colombiamoda, las **10 marcas seleccionadas** recibirán un proceso de formación especializada orientado a maximizar su desempeño y resultados durante la feria. El proceso incluye **dos sesiones virtuales de preparación (2 horas cada una)** con enfoque práctico y estratégico:

- **Vocería y comunicación de marca:** Cómo construir mensajes clave y presentarse ante medios, clientes y aliados, transmitiendo coherentemente la esencia, propósito y diferenciadores de la marca.
- **Negociación, comercio exterior y estrategias de feria:** Cómo preparar el producto, definir precios, políticas comerciales y estrategias de venta para generar contactos efectivos y potenciales negocios.

Durante esta fase, los empresarios desarrollarán **habilidades de relacionamiento y comunicación comercial**, comprendiendo las dinámicas de ferias de moda, el comportamiento de los compradores y las estrategias de posferia para dar continuidad a las oportunidades generadas.

2. Participación en Colombiamoda 2026

Las **10 marcas seleccionadas** contarán con un **stand comercial de 6 m²** dentro de la muestra comercial especializada de **Colombiamoda 2026**[1], con señalización patrocinado por la **Alcaldía de Envigado**. Estos espacios estarán ubicados estratégicamente de acuerdo con la categoría y perfil de cada marca, garantizando su visibilidad y conexión directa con compradores, empresarios, inversionistas y visitantes nacionales e internacionales.

La participación en Colombiamoda permitirá a los emprendedores:

- Exhibir sus colecciones y nuevas propuestas de diseño.

[1] *Todos los eventos de Inexmoda, tienen categorías asignadas de acuerdo al pabellón por producto y/o universo de vestuario, por ende, la ubicación de los empresarios beneficiados dependerá 100% de su categoría. En línea con esto, no se podrá garantizar ubicaciones sin conocer a los empresarios y sin haber pasado por los procesos de curaduría de Inexmoda*.

- Establecer relaciones comerciales con compradores y distribuidores.
- Acceder a espacios de visibilidad mediática y networking.
- Posicionar a Envigado como un territorio creativo, innovador y sostenible dentro del Sistema Moda nacional.

Metodología:

- Enfoque práctico y experiencial basado en el aprendizaje a través de la interacción con el mercado.
- Acompañamiento de Inexmoda antes, durante y después de la feria.
- Registro fotográfico, seguimiento de resultados y medición de contactos comerciales generados.

Recursos y logística:

- **Modalidad:** Virtual (pre-feria) y presencial (Colombiamoda).
- **Duración:**
  - Formación pre-feria: 4 horas.
  - Participación en feria: 3 días de exposición comercial.
- **Incluye:**
  - Stands de 6 m² por marca.
  - Formación previa y acompañamiento en feria.
  - Elementos básicos de marcación con logo y visual del proyecto.
- **No incluye:** adecuación

- **Indicadores de medición de la feria COLOMBIAMODA 2026**

Para los empresarios participantes en COLOMBIAMODA 2026; se evaluarán los siguientes indicadores:

- Valor ($) de los negocios realizados por empresa, efectivos en feria y con qué países
- # de clientes contactados durante la Feria
- Países y ciudades de los clientes contactados
- Empleos generados durante la feria (directos o indirectos)
- Valor ($) de cierre de negocios posferia por empresa. (se realizará el sondeo dos meses después de la finalización de la feria)

Resultado esperado:

- Hasta 10 marcas locales de Envigado posicionadas en **Colombiamoda 2026** como referentes de creatividad, sostenibilidad y calidad.
- Mayor visibilidad para el municipio dentro del ecosistema moda nacional.
- Incremento de oportunidades comerciales, alianzas y expansión de mercado para los empresarios participantes.
- Fortalecimiento de la identidad y competitividad del Sistema Moda de Envigado.

6.9. CIERRE DEL PROYECTO

El **cierre del proyecto** representa el momento de encuentro final entre los empresarios, los aliados institucionales y el equipo de Inexmoda, donde se socializan los avances, aprendizajes y resultados alcanzados a lo largo de las diferentes fases.
Este espacio busca reconocer el esfuerzo y compromiso de los participantes, fortalecer el sentido de comunidad dentro del ecosistema moda de Envigado y proyectar nuevas oportunidades de colaboración e impacto.

El evento de clausura será un escenario simbólico que **celebra la transformación empresarial y personal de los beneficiarios**, destacando su evolución desde la formación hasta la participación en Colombiamoda 2026.

Estructura y desarrollo:

- **Presentación de resultados e indicadores de impacto:** socialización de los logros globales del programa, testimonios de los empresarios y análisis del impacto económico, social y formativo alcanzado.
- **Conversatorio de experiencias:** intercambio de aprendizajes entre los participantes, mentores y expertos invitados, resaltando casos destacados de transformación.
- **Entrega de certificaciones:** reconocimiento oficial a los empresarios que cumplieron con una asistencia mínima del 80% y completaron las fases del proceso.
- **Reconocimiento especial:** mención a las marcas que demostraron liderazgo, innovación o compromiso ejemplar durante el desarrollo del programa.

Metodología:

- Encuentro presencial con formato participativo y experiencial.
- Integración de elementos visuales (exposición de productos, fotografías, videos y resultados del proceso).
- Intervenciones institucionales de la Alcaldía de Envigado e Inexmoda.

Recursos y logística:

- **Modalidad:** Presencial.
- **Duración:** 4 horas.
- **Incluye:** salón, ambientacióny servicio de alimentación para los asistentes.
- **Participantes:** empresarios beneficiarios, representantes de la Alcaldía de Envigado, aliados estratégicos y equipo técnico de Inexmoda.

7. INDICADORES DEL PROYECTO

A continuación, se relacionan los indicadores que serán medidos en las empresas asesoradas del proyecto:

- Cambios en los Canales de Comercialización
- Nuevas estrategias de comunicación

- Nuevos procesos al interior de la empresa

8. MODELO DE INTERVENCIÓN

Los empresarios deben asistir como mínimo al 80% de las sesiones de formación y asesorías, de lo contrario perderán el derecho a certificarse en el programa. Para este fin, los empresarios deben firmar un acta de compromiso antes de iniciar el proceso de formación.

Inexmoda convocará para cada una de las sesiones magistrales al 100% de los participantes buscando que todos asistan a las actividades, se entregará control de asistencia de las sesiones y evaluación de los empresarios al experto por sesión para evaluar la satisfacción con el proceso de formación.

Nota: Todas las herramientas conceptuales, metodológicas, de diseño gráfico, de estética y de contenido que se generen o suministren durante la relación contractual entre las partes son de propiedad de INEXMODA.

**El proyecto no contempla presupuesto para la impresión de material POP.*

Logística:

*Alcaldía de Envigado dispondrá de los espacios físicos para realizar la formación magistral en caso de ser presencial.

9. DIRECCIONAMIENTO DEL PROGRAMA

Gestor del proyecto (1):

- Coordinar actividades del programa
- Construir junto con el coordinador administrativo los informes de seguimiento y generar los indicadores de gestión de acuerdo con lo estipulado en las políticas del programa.
- Recopilación de información y datos para el análisis del desempeño del programa.
- Ser el canal directo con la supervisión del proyecto
- Encargado de coordinar todo lo necesario para las capacitaciones del proyecto.
- Realizar telemercadeo y convocatoria para cada una de las capacitaciones y asesorías.
- Coordinar todo el proceso logístico de las actividades del programa y de los diferentes eventos.

10. INFORMES DE SEGUIMIENTO

Se realizarán los informes de seguimiento que sean estipulados para la ejecución del proyecto. Cada informe debe contener como mínimo tres elementos fundamentales sin falta: Balance de ejecución de cada actividad consignada en el cronograma con adjuntos de prueba como seguimiento a asistencias y encuestas de satisfacción, balance de ejecución presupuestal a la fecha y cumplimiento de las contribuciones.

10. ENTREGABLES DEL PROYECTO

- Plan de convocatoria con las fechas de inicio y cierre, términos de referencia de la convocatoria, lineamientos para seleccionar hasta 40 empresas.
- Cartas de compromiso de los empresarios para el desarrollo del programa.
- Listado de asistencia: listado con las personas asistentes a cada una de las sesiones de formación.
- Registros fotográficos o capturas de pantalla y memorias de las capacitaciones: Presentaciones, utilizados durante cada una de las sesiones de formación.
- Evaluación de satisfacción de la formación.
- Criterios de selección de las empresas que recibirán el beneficio de Colombiamoda 2026
- Diagnóstico inicial y final de las empresas.
- Informes de avance y seguimiento mensual.
- Informe final de resultados.

11. PRESUPUESTO

El proyecto tiene una inversión total de $240.000.000 IVA incluido, el cual se encuentra desagregado de acuerdo con los siguientes componentes:

Detalle Presupuesto	
Actividad	**Valor total**
CONOCIMIENTO	
Convocatoria y selección	$ 1.500.000
Diagnóstico Inicial y final (con un experto externo), el diagnóstico inicial permite evidenciar el estado de los participantes y arrojara un ranking que será clave para la selección de los participantes para asesorías	$ 6.000.000
Encuentro de oportunidades Como sesión de inicio tendremos un ENCUENTRO DE OPORTUNIDADES, donde todos los emprendimientos del proyecto tendrán la oportunidades de tener citas comerciales según sus necesidades. Tendremos una subasta inversa donde por medio de emparejamientos previos se maximizarán las oportunidades comerciales, y así garantizar que cada emprendimiento participante tenga, como al menos 2 reuniones de valor durante el evento.	$ 2.500.000
Con el propósito de tener emprendimientos comercialmente sostenible, este primer componente se centrará en fortalecer las bases comerciales, de negociación, y modelo de negocio de 40 marcas, así: Modulo 1: Restructuración y fortalecimiento del Modelo de Negocio - 4 horas Modulo 2: Pricing y estructura financiera - 4 horas Modulo 3: Ecodiseño y prototipado sin desperdicios - 4 horas Modulo 4: Procesos y acabados sostenibles - 4 horas Modulo 5: Investigación y acceso a mercados - 4 horas Serán talleres presenciales, donde cada uno durará 2 horas. Haremos uso de la metodología LEARNING BY DOING, donde se	$ 14.000.000

podrán poner en práctica los conocimientos vistos de manera teórica.	
Bootcamp de innovación Un bootcamp es un espacio intensivo de aprendizaje diseñado para acelerar resultados. En poco tiempo, los participantes viven una experiencia práctica y dinámica, donde combinan formación, mentoría y retos reales que los preparan para aplicar lo aprendido de inmediato en su negocio. Tendremos uno de 8 horas donde abordaremos el proceso de montaje de colección desde una vista 360. Al final las marcas saldrán con un mapa estructurado de lo que será su próxima colección.	$ 5.600.000
Future Snoops Future Snoops es una plataforma global con más de 20 años de experiencia que ayuda a marcas a anticiparse a las tendencias mediante el análisis de pasarelas, ferias, retail y street style en mercados clave. Ofrece herramientas y reportes curados por editores futuristas para desarrollar productos alineados con las necesidades del consumidor y los movimientos culturales. Con presencia global en 15 países, Future Snoops se posiciona como un recurso esencial para empresas que buscan innovar y proyectar colecciones exitosas, ofreciendo acceso a sus servicios a través de diferentes paquetes adaptados a emprendedores y pequeñas empresas. Las marcas interesadas tendrán un descuento al comprar la membresía.	$ -
Taller de pitch Para finalizar este ciclo formativo GRUPAL, tendremos un taller enfocado en la preparación y presentación de un pitch, pues para que una marca pueda crecer y cobrar relevancia, esta debe ser capaz de comunicar su valor a los diferentes grupos de interés: colaboradores, usuarios, proveedores, dinamizadores, socios y/o potenciales inversionistas.	$ 1.400.000
Taller de pitch Las mejores marcas serán llamadas a una mesa de trabajo interdisciplinaria, donde por medio de un pitch, se escogerán a las 10 marcas que tendrán cada una un stand de 6mts en solución completa.	$ 4.200.000

Las 10 marcas escogidas luego del taller de pitch recibirán 6 horas de asesoría personalizada, con el fin de cerrar las brechas identificadas en el diagnóstico inicial. Al final a cada empresa se le dará un informe de cierre de brechas y aspectos sobre los cuales se debe seguir trabajando.	$ 42.000.000
Encuentro de resultados Finalmente, después de concluir todas las actividades formativas y de conexión con la industria, se llevará a cabo un espacio de cierre del proyecto en un lugar representativo de la cultura envigadeña, como lo podría ser la Casa Museo Otra Parte, en la que todos los participantes podrán encontrarse y compartir sus logros y experiencias durante el este. Se realizará un reconocimiento a los participantes por su esfuerzo y compromiso, y se entregará la certificación a aquellos participantes que cumplieron con la asistencia mínima del (80%).	$ 4.500.000 $ 800.000
Sesión pre-feria: formación en vocería para los 10 participantes seleccionados para las mentorías (4 horas totales) **Vocería:** Cuál es la mejor manera de comunicar los mensajes claves de la marca frente a clientes y medios de comunicación. **Feria:** Cuál es el propósito de una feria de negocio y aspectos de comercio exterior, cómo negociar y establecer políticas de precio y producto.	$ 2.800.000
CONEXIONES	
Las 10 marcas seleccionadas tendrán su propio stand (sin adecuación), de 6 metros cada uno, para muestra comercial en Colombiamoda 2026, así: Espacios comerciales, patrocinados por la Alcaldía dentro de la muestra comercial especializada. Cada marca estará ubicada según la categoría a la cual pertenezca. En estos espacios se promueve el contacto permanente con empresarios, compradores y visitantes nacionales e internacionales. Cada uno de los stands tendrá un elemento de marcación con el su logo y visual del proyecto.	$ 73.020.000
TRANSVERSAL	
Comunicaciones	$ 589.691
Gestor del proyecto	$ 30.000.000
Alquiler equipo de cómputo líder	$ 1.440.000
Direccionamiento estratégico	$ 11.330.981
Subtotal	**$ 201.680.673**
IVA	**$ 38.319.328**
Total	**$ 240.000.000**

* Propuesta válida por 60 días



Maria Ximena Arboleda
Coordinadora de proyectos
Ximena.arboleda@inexoda.org.co